

Die 3 blinden Flecken des CEOs im Vertrieb

(und was sie kosten) – Ein Executive Briefing für Geschäftsführer im B2B-Mittelstand

Sehr geehrte Geschäftsführerin, sehr geehrter Geschäftsführer,

Sie steuern Ihre Produktion in Echtzeit, planen Ihre Finanzen auf den Cent genau und verfolgen Ihren Lagerbestand bis zur letzten Schraube. Aber wenn ich Ihnen die wichtigste Frage für die Zukunft Ihres Unternehmens stelle – „Woher kommt morgen unser Umsatz?“ – erhalten Sie dann eine datenbasierte Antwort oder ein Bauchgefühl Ihres Vertriebsleiters?

In über 30 Jahren Erfahrung im B2B-Mittelstand sehe ich ein Muster, das sich mit erstaunlicher Regelmäßigkeit wiederholt: Viele Unternehmen tappen in die Falle des vermeintlich funktionierenden Vertriebs. Unter der Oberfläche verbirgt sich ein massives unternehmerisches Risiko.

Das Trugbild vom funktionierenden Vertrieb

Ihr erfahrenster Vertriebsmitarbeiter kündigt. Mit ihm gehen 30–40 Prozent der Kundenbeziehungen und das gesamte informelle Wissen: die internen Machtverhältnisse beim Kunden, unausgesprochene Bedürfnisse, laufende Gespräche, die nie im CRM standen. All dieses Wissen ist flüchtig – es liegt in Köpfen, nicht in Ihren Systemen.

Im alten Vertrieb ist der CEO ein Hoffender. Er hofft, dass seine Leute das Richtige tun. Ein System, das nur funktioniert, wenn die richtigen Personen da sind, ist kein System. Es ist ein Risiko.

Hinzu kommt ein blinder Fleck in Ihrer Planung: Ihr Forecast beginnt erst beim Angebot. Bis zu 70 Prozent der B2B-Kaufentscheidung sind bereits gefallen, bevor ein Anbieter kontaktiert wird. Wer in dieser Phase unsichtbar ist, verliert den Wettbewerb, bevor er begonnen hat.

Die Lösung: Von Heldentaten zur Revenue Engine

Eine **Revenue Engine** ist ein integriertes System aus Marketing, Vertrieb und Bestandskundenentwicklung, das Nachfrage systematisch generiert – unabhängig von einzelnen Personen, steuerbar und planbar. Drei Prinzipien sind entscheidend:

WASSERLOCH-STRATEGIE®

Werden Sie gefunden, statt zu jagen. Positionieren Sie Ihre Expertise dort, wo Ihre Wunschkunden suchen – noch bevor sie einen Anbieter kontaktieren.

GRÜNE-BANANEN-EFFEKT®

Übergeben Sie keine unreifen Leads. Automatisiertes Nurturing lässt Kontakte systematisch reifen – bis sie wirklich kaufbereit sind.

FROM COLD TO CLOSE®

Der gesamte Weg vom anonymen Erstkontakt bis zur entwickelten Kundenbeziehung wird zum steuerbaren, messbaren Prozess.

Die Digitalisierung im B2B führt nicht zu weniger, sondern zu mehr menschlichem Kontakt – weil Vertriebler endlich Zeit für das haben, was wirklich zählt: persönliche Gespräche auf hohem Niveau.

Ihr nächster Schritt: Der Spiegel für Ihr System

Schöpft Ihr Vertrieb das volle Potenzial aus – oder verschenken Sie Umsatz? Mit dem **State of the Art Audit für Vertrieb und Marketing** analysieren wir, wie leistungsfähig Ihre Revenue Engine wirklich ist und wo ungenutzte

Norbert Schuster

Strategieberater · Keynote-Speaker · Autor · Geschäftsführer strike2 GmbH



Über Norbert Schuster

Architekt empathischer Revenue-Systeme

Norbert Schuster ist einer der führenden Experten für die Digitalisierung von Marketing und Vertrieb im B2B. Als Geschäftsführer der strike2 GmbH begleitet er mittelständische Unternehmen beim Aufbau integrierter Revenue Engines – von der Strategie bis zur Skalierung. Mit über 30 Jahren C-Level-Erfahrung – u.a. als Vorstand Marketing und Vertrieb bei der pcvisit Software AG und als Vertriebsdirektor bei MindManager – kennt er die Herausforderungen des Mittelstands aus erster Hand.

Sein Alleinstellungsmerkmal: die Kombination aus Strategiekompetenz und Verhaltenspsychologie (INSIGHTS MDI® Master, NLP-Master, wingwave Coach, Digital Transformation Manager).

KONTAKT & DIREKTZUGANG

TELEFON

+49 170 41 70 717

WEBSITE

www.strike2.de

PODCAST

norbert-schuster.de/podcasts

E-MAIL

n.schuster@strike2.de

LINKEDIN

linkedin.com/in/norbertschuster

FROM COLD TO CLOSE

www.fromcoldtoclose.de

VOLLSTÄNDIGES EXPOSÉ HERUNTERLADEN

[EXPOSÉ KURZVERSION](#)

[EXPOSÉ LANGVERSION](#)

PUBLIKATIONEN

- › Die Revenue Engine (2026)
- › KI im B2B – Marketing und Vertrieb neu denken
- › From Cold to Close – Psychologie im B2B
- › Lead Management im B2B
- › Bestandskundenumsatz im B2B steigern
- › Let's automate – Das Marketing Automation Canvas
- › Digitalisierung in Marketing und Vertrieb (Haufe)
- › Die Inbound Marketing Methode